

GARUDA OPTICAL

Perencanaan Pengembangan Usaha Waralaba Optik Kacamata

Shepti Tryana Atmajaya¹, Yulizar Kasih²,
Jurusan Manajemen STIE Multi Data Palembang
¹shepti97@mhs.mdp.ac.id, ²yulizar@stie-mdp.ac.id

Abstrak

Garuda Optical merupakan usaha yang bergerak dalam bidang waralaba optik khususnya kacamata, lensa, softlens, dan lain-lain. Garuda Optical menawarkan dua paket waralaba yaitu Reguler dan Platinum. Garuda Optical berlokasi di Jl. Kolonel Atmo No.139, Kota Palembang. Berdasarkan aspek pemasaran, usaha ini mempromosikan usahanya melalui media sosial yaitu website, facebook, instagram, media cetak seperti brosur, kartu nama dan spanduk. Sedangkan dari Aspek keuangan, modal awal yang dibutuhkan Garuda Optical sebesar Rp. 676.675.600. Payback Period usaha ini adalah 1 tahun 10 bulan 6 hari. Dalam analisis kelayakan usaha Garuda Optical, perhitungan NPV positif dengan hasil nilai Rp. 584.516.025, Profitabilities index sebesar 1,864>1 dan IRR sebesar 40,162% yang dapat dikatakan layak karena nilai IRR > dari suku bunga yang berlaku yaitu sebesar 5,75%. Berdasarkan hasil diatas bahwa usaha Garuda Optical dinyatakan layak untuk dijalankan sebagai usaha mikro dan menengah.

Kata kunci: Waralaba, Optik, Kacamata, Garuda Optical

Abstract

Garuda Optical is a business that is engaged in the field of optical franchise especially eyeglasses, lenses, contact lenses, and others. Garuda Optical offers two franchise packages namely Regular and Platinum. Garuda Optical is located on Jl. Colonel Atmo No.139, Palembang City. Based on the marketing aspect, this business promotes its business through social media namely websites, facebook, Instagram, print media such as brochures, business cards and banners. Whereas from the financial aspect, the initial capital needed by Garuda Optical is Rp. 676,675,600. Payback Period of this business is 1 year 10 months 6 days. In the analysis of Garuda Optical business feasibility, the calculation of NPV is positive with the value of Rp. 584,516,025, Profitabilities index of 1,864> 1 and IRR of 40,162% which can be said to be feasible because the IRR value of the prevailing interest rate is 5.75%. Based on the above results, the Garuda Optical business was declared feasible to run as a micro and medium business.

Keyword: Franchise, Optics, Glasse, Garuda Optical

1. Pendahuluan

Waralaba adalah perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak untuk memanfaatkan dan atau menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pihak lain tersebut, dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan atau jasa (Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba).

Waralaba dalam bahasa Inggris yaitu *franchising*; dalam bahasa Perancis yaitu *franchise* (yang aslinya berarti hak atau kebebasan) adalah hak-hak untuk menjual suatu produk atau jasa maupun layanan. Sedangkan menurut versi pemerintah Indonesia, waralaba adalah perikatan yang salah satu pihaknya diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.

Di Indonesia, sistem waralaba mulai dikenal pada tahun 1950-an, yaitu dengan munculnya dealer kendaraan bermotor melalui pembelian lisensi. Perkembangan kedua dimulai pada tahun 1970-an, yaitu dengan dimulainya sistem pembelian lisensi plus, yaitu pewaralaba tidak sekadar menjadi penyalur, namun juga memiliki hak untuk memproduksi produknya. Agar waralaba dapat berkembang dengan pesat, maka persyaratan utama yang harus dimiliki satu teritori adalah kepastian hukum yang mengikat baik bagi pengwaralaba maupun pewaralaba. Karenanya, kita dapat melihat bahwa di negara yang memiliki kepastian hukum yang jelas, waralaba berkembang pesat, misalnya di AS dan Jepang. (Frangky, 2016, h.4)

Bagi manusia, mata menjadi salah satu organ yang sangat penting bagi kehidupan mereka, karena tanpa mata manusia tidak dapat beraktifitas dan melakukan pekerjaannya sehingga tak jarang sebagian besar manusia rela mengeluarkan kocek cukup mahal demi menjaga dan merawat indera penglihatannya tersebut.

Dari 145 studi yang melibatkan 2,1 juta partisipan, ditemukan bahwa pada tahun 2000 akan ada sekitar 1.406 juta atau sebesar 22,9% populasi dunia yang didiagnosa rabun dekat. Tim Ophthalmology memprediksi pada tahun 2050 akan ada sekitar 4.758 juta orang atau sebesar 49,8% menderita rabun dekat. Menurut laporan itu diprediksikan optik akan laku keras karena sebagian masyarakat membutuhkan kacamata. Melihat fakta tersebut maka Garuda Optical memiliki peluang besar untuk mengembangkan usahanya menjadi usaha waralaba.

Dengan menjadi usaha Waralaba, Garuda Optical dapat memperluas usaha dengan mudah dan cepat dibandingkan menumbuhkan usaha bentuk cabang/ sendirian, mengembangkan modal orang kedua sebagai cara mengembangkan bisnis, dengan usaha waralaba Garuda Optical dapat mendapatkan keuntungan lain melalui *franchisee fee*, biaya pemesanan produk, dan lain-lain, dan jika apabila menggunakan sistem kerjasama waralaba kemungkinan kerugian akan lebih kecil dibanding usaha sendiri. Apabila usaha Garuda Optical ini tidak diwaralabakan, maka usahanya akan kurang berkembang luas, pendapatan sebatas pemasukan dari cabang saja, dan kemungkinan kerugian akan lebih besar.

Garuda Optical didirikan pada tahun 1996 di Jln. Kolonel Atmo No.139 Palembang. Kemudian Garuda Optical memperluas usahanya dengan membuka 2 anak cabang, yaitu di Plaju dan di luar Kota Palembang, yaitu Bandar Lampung. Sampai saat ini pengalaman usaha Garuda Optical telah berdiri selama 22 tahun. Garuda Optical juga telah menjalin kerjasama dengan RS. Charitas, *Paramount School*, dan BPJS.

Saat ini di Kota Palembang keberadaan usaha waralaba optik masih belum ada ditemukan, hal tersebut menjadi peluang besar bagi Garuda Optical untuk mengembangkan usahanya menjadi waralaba, dengan menyediakan berbagai produk kacamata yang berkualitas dengan harga terjangkau serta dengan pelayanan yang memuaskan.

2. Gambaran Usaha

Garuda Optical merupakan bisnis jasa dibidang penjualanacamata yang berdiri sejak tahun 1996 yang menawarkan berbagai pilihan gagangacamata (*frame*), lensa, *sunglasses*, pembersihacamata, *softlens*, dan aksesoris lainnya dengan berbagai varian merek dan model serta berbagai pilihan harga yang dapat disesuaikan dengan kemampuan pembayaran konsumen. Garuda Optical merupakan usaha keluarga yang dimiliki oleh Ibu Ani yang saat ini dijalankan oleh anak pertama laki-lakinya. Garuda Optical ini masih menerapkan sistem konvensional dimana tokonya berlokasi di Jl. Kolonel Atmo No. 139, 17 Ilir, Ilir Timur I, Palembang. Jam operasional Garuda Optical ini dibuka setiap hari pada pukul 09.00 sampai pukul 20.00 WIB.

Garuda Optical telah memiliki 2 cabang toko, yang berada di Jl. DI. Panjaitan No.53 A, Bagus Kuning, Kec. Plaju, Kota Palembang dan cabang satunya lagi terletak di Jl. Padang 2, Bandar Lampung. Saat ini Optik Garuda telah melakukan kerjasama dengan Rumah Sakit Charitas Palembang, dimana karyawan rumah sakit Charitas dapat membeliacamata di Garuda Optical, namun pembayarannya ditanggung oleh Rumah Sakit Charitas. Selain itu Garuda Optical juga bekerjasama dengan jaminan kesehatan dari Pemerintah yaitu BPJS serta bekerjasama dengan *Paramount School* dengan pemberian diskon bagi pemegang *ID Card Paramount School*.

Yang membedakan Garuda Optical dengan Optik lainnya adalah pembagian hadiah (*souvenir*) berupa payung, mug, dan pembersih lensa kepada setiap konsumen yang telah membeli di Garuda Optical berupa 1 setacamata (*Frame + Lensa*) dan tidak ada minimum pembelian. Dan juga setiap tahun Garuda Optical juga memberikan kalender kepada konsumen-konsumennya..

Keunggulan dari Garuda Optical dibanding dengan pesaingnya terdapat pada segi penetapan harga. Harga produk di Garuda Optical ini lebih murah dibanding pesaing sejenisnya, sehingga dapat menyesuaikan dengan kemampuan bayar konsumen yang beragam, dan pilihan produk di Garuda Optical juga tergolong banyak dan variatif sesuai dengan selera pembeli. Serta nama dan citra dari Garuda Optical yang sudah terkenal di Kota Palembang membuat Garuda Optical lebih gampang untuk masuk kedalam dunia bisnis waralabaacamata. Selain itu Garuda Optical juga menyediakan garansi 1 bulan untuk konsumennya apabila dalam jangka waktu 1 bulanacamata yang dibeli dari Garuda Optical mengalami kerusakan. Garuda Optical juga sering mengadakan diskon 25% + 10% bagi konsumennya agar menarik minat konsumen berbelanja di Garuda Optical

Dengan pengalaman usaha yang sudah bergerak selama 22 tahun, memiliki 2 cabang toko optik yang berada di Kota yang berbeda, ragam pilihan produk, varian merek, model dan berbagai pilihan hargaacamata yang berkualitas, citra dan nama yang sudah dikenal masyarakat, pelanggan yang sudah semakin banyak, dan penyediaan garansi 1 bulan bagi konsumen membuat Garuda Optical dinilai layak untuk dijadikan sebagai usaha waralaba.

Dalam membangun usaha waralaba Garuda Optical menawarkan dua pilihan paket waralaba yaitu paket regular dan paket platinum. Berikut ini rincian dua paket tersebut.

Tabel 2.1 Peralatan Waralaba Paket Reguler

No.	Keterangan	Jumlah
1.	<i>Test Box</i> (alat kir manual), sampai <i>cylinder</i> 4	1 unit
2.	<i>Snellen Electric</i>	1 unit
3.	<i>Lensometer</i>	1 unit
4.	Alat Faset Lensa	1 unit
5.	<i>Ophthalmic Refraction Chair</i>	1 set

6.	Kotak Kacamata Plastik Berlogo Garuda Optical	25 buah
7.	Kotak Kacamata Non-plastik Berlogo Garuda Optical	25 buah
8.	Kantong Plastik Berlogo Garuda Optical	100 buah
9.	<i>Papper Bag</i> Berlogo Garuda Optical	100 buah
10.	Kain Lap Kacamata	50 buah
11.	Cairan Pembersih Kaca 30ML	30 buah
12.	<i>Frame Grade A</i>	20 buah
13.	<i>Frame Grade B</i>	20 buah
14.	<i>Frame Grade C</i>	10 buah
15.	Lensa Kaca	25 pasang
16.	Lensa Plastik	25 pasang
17.	<i>Nosepad Silicone</i> + Baut	100 buah
18.	<i>Sunglassess</i>	50 buah
19.	<i>Softlens Omega</i>	20 pasang
20.	Wadah <i>Softlens</i>	20 buah
21.	Cairan <i>Softlens Omega</i> 500ML	20 buah
22.	Seragam Pegawai	3 pasang
23.	Spanduk Garuda Optical	1 buah
24.	<i>X-banner</i> Garuda Optical	1 buah
25.	Banner Garuda Optical uk.85 x 200 cm	1 buah
26.	<i>Neon Box</i> uk. 120 x 60 cm	1 buah
27.	<i>Flood Light LED</i> 30Watt	2 buah
28.	Bangku Plastik	4 buah
29.	Kursi Tamu Marmer	6 buah
30.	Cermin	4 buah
31.	Meja Etalase Optik Letter U uk. 4 x 3 x 4 meter + Lemari Display uk. 60 x 120 cm	1 set
32.	<i>Back Cabinet Display</i> uk. 4 x 2 meter	2 set
33.	Meja Reparasi	1 set
34.	Pintu Kaca	1 set
35.	Peralatan Obeng dan Tang	1 set
36.	Brosur Garuda Optical	100 lembar
37.	Cap Stempel Garuda Optical	2 buah
38.	Cat <i>Interior</i> dan <i>Ekterior</i> toko warna putih	
39.	Materi praktek langsung dengan konsumen.	
40.	Materi Faset (teknik memotong lensa)	
41.	Materi dasar pelayanan konsumen	

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 2.2 Peralatan Waralaba Paket Platinum

No.	Keterangan	Jumlah
1.	<i>Test Box</i> (alat kir manual), sampai <i>cylinder</i> 4	1 unit
2.	<i>Snellen Electric</i>	1 unit
3.	<i>Lensometer</i>	1 unit
4.	Alat Faset Lensa <i>Multi-Axis</i>	1 unit
5.	<i>Ophthalmic Refraction Chair</i>	1 set
6.	Kotak Kacamata Plastik Berlogo Garuda Optical	50 buah
7.	Kotak Kacamata Non-plastik Berlogo Garuda Optical	50 buah
8.	Kantong Plastik Berlogo Garuda Optical	200 buah

9.	<i>Papper Bag</i> Berlogo Garuda Optical	200 buah
10.	Kain Lap Kacamata	100 buah
11.	Cairan Pembersih Kaca 30ML	60 buah
12.	<i>Frame Grade A</i>	40 buah
13.	<i>Frame Grade B</i>	40 buah
14.	<i>Frame Grade C</i>	20 buah
15.	Lensa Kaca	50 pasang
16.	Lensa Plastik	50 pasang
17.	<i>Nosepad Silicone</i> + Baut	200 buah
18.	<i>Sunglasses</i>	100 buah
19.	<i>Softlens Omega</i>	40 pasang
20.	Wadah <i>Softlens</i>	40 buah
21.	Cairan <i>Softlens Omega</i> 500ML	40 buah
22.	Seragam Pegawai	4 pasang
23.	Spanduk Garuda Optical	2 buah
24.	<i>X-banner</i> Garuda Optical	1 buah
25.	Banner Garuda Optical uk.85 x 200 cm	1 buah
26.	<i>Neon Box</i> uk. 120 x 60 cm	1 buah
27.	<i>Flood Light LED 30Watt</i>	2 buah
28.	Bangku Plastik	4 buah
29.	Kursi Tamu Marmer	6 buah
30.	Cermin	6 buah
31.	Meja Etalase Optik Letter U uk. 4 x 3 x 4 meter + Lemari Display uk. 60 x 120 cm	1 set
32.	<i>Back Cabinet Display</i> uk. 4 x 2 meter	2 set
33.	Meja Reparasi	1 set
34.	Pintu Kaca	1 set
35.	Peralatan Obeng dan Tang	1 set
36.	Brosur Garuda Optical	200 lembar
37.	Cap Stampel Garuda Optical	2 buah
38.	<i>Cat Interior</i> dan <i>Eksterior</i> toko warna putih	
39.	Materi praktek langsung dengan konsumen.	
40.	Materi Faset (teknik memotong lensa)	
41.	Materi dasar pelayanan konsumen	

Sumber : Penulis, 2018

3. Aspek Pemasaran

Segmentasi geografis waralaba Garuda Optical ialah lokasi strategis seperti di Jl. Jendral Sudirman Km 4,5 yang dekat dengan RS. Sriwijaya Eye Center, di daerah pertokoan pasar 16 Ilir yang ramai dan dekat pasar, di Jl. Pangeran Ayin D/H Najamuddin yang dekat dengan Indogrosir, daerah perkantoran di Jl. Pom IX yang dekat dengan Palembang Icon dan Palembang Square mall, di daerah pertokoan dekat JM Kenten di Jl. MP. Mangkunegara, dan di daerah Km. 12 yang dekat dengan Terminal Km. 12 Alang- Alang Lebar. Garuda Optical memilih lokasi- lokasi tersebut karena daerah tersebut cukup strategis, ramai dan masyarakatnya cukup padat, serta dilokasi tersebut masih jarang dijumpai optik-optik kacamata. Garuda Optical juga akan memperluas segmentasinya ke beberapa lokasi diluar wilayah Kota Palembang seperti, daerah Prabumuli h, Kayu Agung, Muara Enim, dan Sekayu, dimana wilayah- wilayah tersebut penduduknya padat dan masih jarang ditemukan

adanya keberadaan optikacamata. Segmentasi demografis waralaba Garuda Optical ini berusia berkisar 30 tahun keatas, yang dimana pada usia tersebut dianggap cukup matang untuk berbisnis dan sudah memiliki pendapatan sendiri untuk membeli waralaba. Segmentasi psikografis pembeli waralaba Garuda Optical adalah orang yang memiliki karakteristik berwirausaha, dan berani mengambil resiko.

Target untuk pembeli waralaba Garuda Optical yaitu wirausahawan dan calon wirausaha baik di Kota Palembang, maupun diluar Kota Palembang. *Positioning* dari waralaba Garuda Optical dengan menawarkan paket harga waralaba yang terjangkau, pilihan model frame, lensa, dan softlens yang bervariasi, memiliki garansi 1 bulan, serta citra merek Garuda Optical yang sudah dikenal oleh masyarakat Kota Palembang, menjadikan calon pembeli waralaba Garuda Optical tidak perlu takut dan khawatir adanya resiko pelanggan yang sepi.

Permintaan pada *business plan* ini adalah jumlah penjualan produk per unit atau omzet penjualan pertahun di Garuda Optical. Berikut ini ramalan penjualan Garuda Optical tiga tahun ke depan.

Tabel 3.1 Ramalan Penjualan Tahun 2019-2021

Tahun	Penjualan/unit
2019	34.310
2020	47.085
2021	62.415

Sumber : Penulis, 2018.

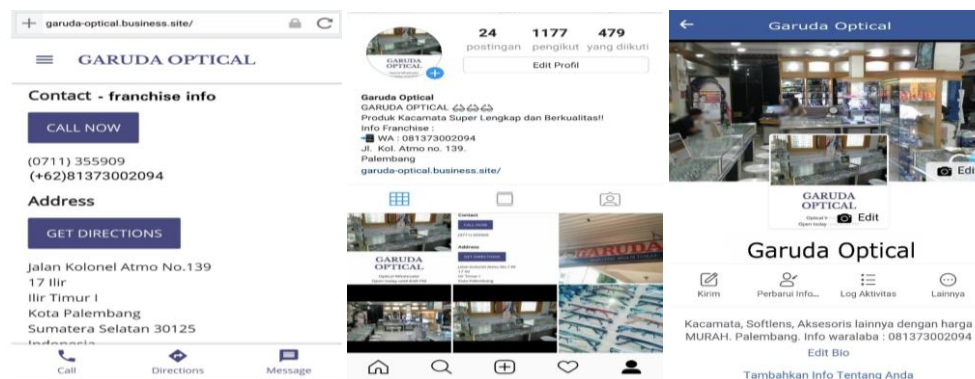
Tabel 3.2 Rencana Penjualan Waralaba Garuda Optical

Tahun	Rencana Penjualan (Paket Reguler)	Rencana Penjualan (Paket Platinum)	Total Rencana Penjualan
2019	1	1	2
2020	2	1	3
2021	2	2	4

Sumber : Penulis, 2018.

Tabel 4.5 merupakan rencana penjualan selama 3 tahun mendatang untuk waralaba Garuda Optical. Dimana total rencana penjualan untuk Garuda Optical adalah 2 sampai dengan 4 waralaba. Walaupun terlihat sedikit namun, hal ini tidak menjadi masalah karena waralaba membutuhkan investasi yang lumayan tapi hasil yang juga tinggi.

Harga yang ditawarkan waralaba Garuda Optical yaitu untuk paket reguler sebesar Rp. 150.000.000 dan paket platinum sebesar Rp. 200.000.000. Promosi dilakukan melalui media sosial yaitu *Website*, *Facebook*, *Instagram*, dan media cetak seperti brosur, kartu nama, prospektus, penjualan personal, dan mengikuti *event franchise*.



Gambar 1 Website, Instagram, dan Facebook Waralaba Garuda Optical



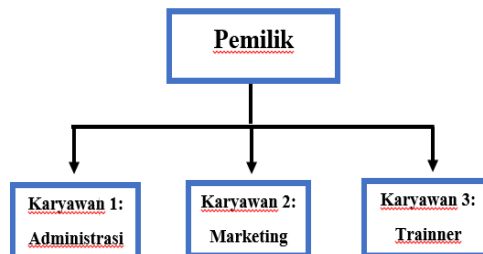
Gambar 2 Brosur Waralaba Garuda Optical



Gambar 3 Kartu Nama Waralaba Garuda Optical

4. Aspek Organisasi dan Manajemen

Nama Usaha : Garuda Optical
 Jenis Usaha : Waralaba
 Alamat Usaha : Jalan Kolonel Atmo No. 139
 Nama Pemilik : Ani
 Bentuk Usaha : Perorangan



Gambar 4 Struktur Organisasi Waralaba Garuda Optical

Garuda Optical merupakan usaha yang berbentuk badan hukum. Izin usaha yang akan dipenuhi Garuda Optical agar kedepannya usaha ini berjalan lancar adalah dengan membuat Surat Izin Tempat Usaha (SITU), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Surat Izin Penyelenggaraan Optik (SIPO), dan Surat Bebas Izin Tempat Usaha (SBITU).

5. Aspek Produksi

Dengan mempertimbangkan berbagai aspek, maka Garuda Optical telah memilih lokasi-lokasi strategis yang ramai, penduduknya padat, dan daerahnya masih jarang ditemui optikacamata. Lokasi-lokasi tersebut yaitu, Jl. Jendral Sudirman Km 4,5 yang dekat dengan RS. Sriwijaya Eye Center, di daerah pertokoan pasar 16 Ilir yang ramai dan dekat pasar, daerah perkantoran di Jl. Pom IX yang dekat dengan Palembang Icon dan Palembang Square mall, di daerah pertokoan dekat JM Kenten di Jl. MP. Mangkunegara, dan di daerah Km. 12

yang dekat dengan Terminal Km. 12 Alang- Alang Lebar, serta akan merambah ke daerah Prabumulih, Kayu Agung, Muara Enim, dan Sekayu.

Untuk membantu kegiatan usaha waralaba Garuda Optical, maka Garuda Optical menggunakan proses produksi dengan cara yaitu, *Franchisee* melakukan pemasaran produk/peralatan kepada *Franchisor*, setelah itu *Franchisee* mempersiapkan produk/peralatan yang dipesan *Franchisee*, kemudian *Franchisor* melakukan pengiriman produk/peralatan kepada *Franchisee*, dan terakhir produk/peralatan diterima *Franchisee*.

Garuda Optical menggunakan tenaga mesin dan peralatan penunjang optik lainnya dalam mendukung kegiatan usahanya agar lebih efisien dan memenuhi standar optikal. Berikut mesin dan peralatan yang digunakan oleh Garuda Optical:

Tabel 5.1 Mesin dan Peralatan Garuda Optical

No.	Mesin dan Peralatan	Keterangan
1.	<i>Test Box</i> (Alat Kir)	• Alat untuk pengukuran/ pengecekan mata, yang berisi berbagai lensa ukuran baik minus, plus, atau <i>cylinder</i> .
2.	Snellen Elektrik	• Poster yang digunakan untuk mendeteksi/ menguji ketajaman penglihatan.
3.	<i>Lensometer</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Untuk menentukan power lensa itu baik minus, plus, <i>cylinder</i>. • Menentukan axis (derajat) dari hasil pengukurun dan arah axis. • Mengukur power prisma beserta basenya. • Menentukan posisi titik fokus suatu lensa. • Melihat kualitas lensa.
4.	Mesin Faset Lensa	• Mesin untuk memotong lensa.
5.	<i>Ophthalmic Refraction Chair</i>	• Kursi pembantu pengecekan mata secara digital untuk mengetahui ukuran dan derajat mata.
6.	Tang dan Obeng	• Peralatan untuk membantu pembuatan dan <i>service</i> kacamata.

Sumber : Penulis, 2018

6. Aspek Keuangan

Sumber permodalan awal usaha yang dilakukan Garuda Optical yaitu berasal dari modal sendiri sebesar Rp. 676.675.000.

Berikut ini merupakan tabel kebutuhan modal investasi waralaba Garuda Optical, tabel modal kerja waralaba paket regular dan paket platinum, tabel biaya gaji operasional waralaba Garuda Optical, biaya promosi waralaba, biaya operasional waralaba Garuda Optical. laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas dan laporan neraca waralaba Garuda Optical pada tahun 2019, 2020, dan 2021:

Tabel 6.1 Kebutuhan Modal Investasi *Franchisor* Garuda Optical 2019

No	Uraian	Banyak	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Meja Kerja	1 bh	300.000	300.000
2	Kursi Kerja	1 bh	100.000	100.000

3	Telepon Panasonic	1 bh	100.000	100,000
4	AC	1 bh	1.500.000	1.500.000
5	Kursi Tamu	2 bh	80.000	160.000
6	Laptop	1 set	2.000.000	2.000.000
7	Printer	1 bh	800.000	800.000
Jumlah				4.960.000

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.2 Biaya Modal Kerja Waralaba Paket Reguler

No	Keterangan	Banyak	Harga/Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
1	<i>Test Box (Alat Kir)</i>	1	500.000	500.000
2	<i>Snellen Elektrik</i>	1	1.500.000	1.500.000
3	<i>Lensometer</i>	1	2.000.000	2.000.000
4	Mesin Faset Lensa	1	5.000.000	5.000.000
5	<i>Ophthalmic Refraction Chair</i>	1	15.000.000	15.000.000
6	Kotak Kacamata Plastik	25	2.000	50.000
7	Kotak Kacamata Nonplastik	25	2.500	62.500
8	Kantong Plastik	100	200	20.000
9	<i>Papper Bag</i>	100	500	50.000
10	Kain Lap Kacamata	50	300	15.000
11	Cairan Pembersih Kacamata 30ML	30	4.000	120.000
12	<i>Frame Grade A</i>	20	200.000	4.000.000
13	<i>Frame Grade B</i>	20	150.000	3.000.000
14	<i>Frame Grade C</i>	10	50.000	500.000
15	Lensa Kaca	25	20.000	500.000
16	Lensa Plastik	25	25.000	625.000
17	<i>Nosepad silicone + Baut</i>	100	600	60.000
18	<i>Sunglasess</i>	50	100.000	5.000.000
19	<i>Soflens Omega</i>	20	35.000	700.000
20	Wadah Softlens	20	1.000	20.000
21	Cairan Softlens Omega 500ML	20	30.000	600.000

22	Seragam Karyawan	3	100.000	300.000
23	Spanduk uk.60 x 120	1	60.000	60.000
24	<i>X-Banner</i>	1	135.000	135.000
25	Banner uk. 85 x 200	1	350.000	350.000
26	<i>Flood Light LED 30W</i>	2	50.000	100.000
27	<i>Neon Box</i>	1	800.000	800.000
28	Kursi Tamu Marmer	6	100.000	600.000
29	Bangku Plastik	4	20.000	80.000
30	Kaca	4	50.000	200.000
31	Meja Etalase + Lemari Display Optik	1	10.000.000	10.000.000
32	<i>Back Display Cabinet</i>	2	1.000.000	2.000.000
33	Meja Reparasi Panjang	1	800.000	800.000
34	Pintu Kaca	1	2.000.000	2.000.000
35	Cat Putih Interior dan Eksterior	1	1.500.000	1.500.000
36	Tang dan Obeng	1	30.000	30.000
37	Brosur	100	200	20.000
38	Cap Stampel Garuda Optical	2	30.000	60.000
Jumlah Tahun 2019				58.357.500
Jumlah Tahun 2020				60.224.940
Jumlah Tahun 2021				62.152.138

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.3 Biaya Modal Kerja Waralaba Paket Platinum

No	Keterangan	Banyak	Harga/Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
1	<i>Test Box (Alat Kir)</i>	1	500.000	500.000
2	<i>Snellen Elektrik</i>	1	1.500.000	1.500.000
3	<i>Lensometer</i>	1	2.000.000	2.000.000
4	Mesin Faset Lensa Multi-axis	1	8.000.000	8.000.000
5	<i>Ophthalmic Refraction Chair</i>	1	15.000.000	15.000.000
6	Kotak Kacamata Plastik	50	2.000	100.000
7	Kotak Kacamata Nonplastik	50	2.500	125.000
8	Kantong Plastik	200	200	40.000
9	<i>Papper Bag</i>	200	500	100.000
10	Kain Lap Kacamata	100	300	30.000

11	Cairan Pembersih Kacamata 30ML	60	4.000	240.000
12	<i>Frame Grade A</i>	40	200.000	8.000.000
13	<i>Frame Grade B</i>	40	150.000	6.000.000
14	<i>Frame Grade C</i>	20	50.000	1.000.000
15	Lensa Kaca	50	20.000	1.000.000
16	Lensa Plastik	50	25.000	1.250.000
17	<i>Nosepad silicone + baut</i>	200	600	120.000
18	<i>Sunglasess</i>	100	100.000	10.000.000
19	<i>Soflenss Omega</i>	40	35.000	1.400.000
20	Wadah Softlens	40	1.000	40.000
21	Cairan Softlens Omega 500ML	40	30.000	1.200.000
22	Seragam Karyawan	4	100.000	400.000
23	Spanduk uk.60 x 120	2	60000	120.000
24	<i>X-Banner</i>	1	135.000	135.000
25	Banner uk. 85 x 200	1	350.000	350.000
26	<i>Neon Box</i>	1	800.000	800.000
27	<i>Flood Light LED 30W</i>	2	50.000	100.000
28	Bangku Plastik	4	20.000	80.000
29	Kursi tamu Marmer	6	100.000	600.000
31	Kaca	6	50.000	300.000
32	Meja Etalase + Lemari Display Optik	1	10.000.000	10.000.000
33	<i>Back Display Cabinet</i>	2	1.000.000	2.000.000
34	Meja Panjang Reparasi	1	800.000	800.000
35	Pintu Kaca	1	2.000.000	2.000.000
36	Cat Putih Interior dan Eksterior	1	1.500.000	1.500.000
37	Tang dan Obeng	1	30.000	30.000
38	Brosur	200	200	40.000
39	Cap Stempel Garuda Optical	2	30.000	60.000
Jumlah Tahun 2019				76.960.000
Jumlah Tahun 2020				79.422.720
Jumlah Tahun 2021				81.964.247

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.4 Biaya Gaji Operasional Waralaba Garuda Optical

No	Keterangan	Banyak	Harga/Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Pemilik	1	1.200.000	1.200.000
2.	Administrasi	1	900.000	900.000
3.	Marketing	1	1.000.000	1.000.000
4.	Trainer	1	800.000	800.000
Jumlah				3.900.000
Jumlah Tahun 2019				46.800.000
Jumlah Tahun 2020				48.297.600
Jumlah Tahun 2021				49.843.123

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.5 Biaya Promosi Waralaba Garuda Optical

No	Keterangan	Banyak	Harga/Unit (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Cetak Brosur Waralaba	350	200	70.000
2.	Cetak Brosur Produk	350	200	70.000
3.	Cetak Kartu Nama	1 kotak	20.000	20.000
Jumlah				160.000
Jumlah Tahun 2019				1.920.000
Jumlah Tahun 2020				1.981.440
Jumlah Tahun 2021				2.044.846

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.6 Laporan Laba Rugi Waralaba Garuda Optical

Keterangan	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
- Total Penjualan Waralaba	350.000.000	516.000.000	745.516.800
- Total Penjualan Produk	474.997.500	490.197.420	505.883.737
- Fee Penjualan Produk 30%	142.499.250	147.059.226	151.765.121
Total	967.496.750	1.153.256.646	1.403.165.659
Biaya :			
- Modal Paket Reguler	58.357.500	60.224.940	62.152.138
- Modal Paket Platinum	76.960.000	79.422.720	81.964.247
- Operasional Franchisor	58.520.000	58.328.440	60.195.142
- Modal Pemesanan Produk	474.997.500	490.197.420	505.883.737
- Perlengkapan	2.880.000	0	0
- Depresiasi	992.000	992.000	992.000
Total Biaya	672.707.000	689.165.520	711.187.265
Laba Sebelum Pajak	294.789.750	464.091.126	691.978.394

(EBT)			
Pajak (0,5% Pendapatan)	4.837.484	5.766.283	7.015.828
Laba Sesudah Pajak (EAT)	289.952.266	458.324.843	684.962.566

Sumber : Penulis, 2018.

Tabel 6.7 Laporan Perubahan Modal Waralaba Garuda Optical

Keterangan	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
Modal Awal	676,675,000	966,627,266	1,424,952,109
EAT	289,952,266	458,324,843	684,962,566
Modal Akhir	966,627,266	1,424,952,109	2,109,914,675

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.8 Laporan Arus Kas Tahun 2019

Arus Kas dari Kegiatan Operasi	(Rupiah)	(Rupiah)
Kas dari Pelanggan :		
Penjualan Paket		350.000.000
Pemesanan Produk Franchisee		617.496.750
Total Kas dari Pelanggan		967.496.750
Dikurangi:		
Biaya Modal Paket Waralaba	135.317.500	
Biaya Operasional Franchisor	58.520.000	
Biaya Pemesanan Produk Waralaba	474.997.500	
Biaya Perlengkapan	2.880.000	
Pajak UMKM (0,5%)	4.837.484	
Total Pengurangan		(676.552.484)
Total Arus Kas dari Kegiatan Operasi		290.944.266
Arus Kas dari Kegiatan Investasi :		
Pembelian Aktiva Franchisor		
Total Arus Kas dari Kegiatan Investasi		4.960.000
Arus Kas dari Kegiatan Pendanaan :		

Kenaikan dalam Kas		285.984.266
Kas pada Awal Tahun		676.675.000
Kas pada Akhir Tahun		962.659.266

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.9 Laporan Arus Kas Tahun 2020

Arus Kas dari Kegiatan Operasi	(Rupiah)	(Rupiah)
Kas dari Pelanggan :		
Penjualan Paket		516.000.000
Pemesanan Produk Franchisee		637.256.646
Total Kas dari Pelanggan		1.153.256.646
Dikurangi:		
Biaya Modal Paket Waralaba	139.647.660	
Biaya Operasional Franchisor	58.328.440	
Biaya Pemesanan Produk Waralaba	490.197.420	
Biaya Perlengkapan	0	
Pajak UMKM (0,5%)	5.766.283	
Total Pengurangan		(693.939.803)
Total Arus Kas dari Kegiatan Operasi		459.316.843
Arus Kas dari Kegiatan Investasi :		
Pembelian Aktiva Franchisor		
Total Arus Kas dari Kegiatan Investasi		
Arus Kas dari Kegiatan Pendanaan :		
Kenaikan dalam Kas		459.316.843
Kas pada Awal Tahun		962.659.266
Kas pada Akhir Tahun		1.421.976.109

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.10 Laporan Arus Kas Tahun 2021

Arus Kas dari Kegiatan Operasi	(Rupiah)	(Rupiah)
Kas dari Pelanggan :		
Penjualan Paket		745.516.800
Pemesanan Produk Franchisee		657.648.859
Total Kas dari Pelanggan		1.403.165.659
Dikurangi:		
Biaya Modal Paket Waralaba	144.116.385	
Biaya Operasional Franchisor	60.195.142	

Biaya Pemesanan Produk Waralaba	505.883.737	
Biaya Perlengkapan	0	
Pajak UMKM (0,5%)	7.015.828	
Total Pengurangan		(717.211.092)
Total Arus Kas dari Kegiatan Operasi		685.954.567
Arus Kas dari Kegiatan Investasi :		
Pembelian Aktiva Franchisor		
Total Arus Kas dari Kegiatan Investasi		
Arus Kas dari Kegiatan Pendanaan :		
Kenaikan dalam Kas		685.954.567
Kas pada Awal Tahun		1.424.952.109
Kas pada Akhir Tahun		2.107.930.675

Sumber : Penulis, 2018

Tabel 6.11 Laporan Neraca Waralaba Garuda Optical

Pos Neraca	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)
Aktiva Lancar			
Kas	962.659.266	1.421.976.109	2.107.930.675
Total Aktiva Lancar	962.659.266	1.421.976.109	2.107.930.675
Aktiva Tetap			
Perlengkapan	4.960.000	3.968.000	2.976.000
Akum. Depresiasi	(992.000)	(992.000)	(992.000)
Total Aktiva Tetap	3.968.000	2.976.000	1.984.000
Total Aktiva	966.627.266	1.424.952.109	2.109.914.675
Utang Lancar	0	0	0
Ekuitas			
Modal Akhir	966.627.266	1.424.952.109	2.109.914.675
Total Ekuitas	966.627.266	1.424.952.109	2.109.914.675
Total Passiva	966.627.266	1.424.952.109	2.109.914.675

Sumber : Penulis, 2018

Untuk mengukur kelayakan usaha waralaba Garuda Optical, maka digunakan perhitungan *Payback Period*, *Net Present Value*, *Profitabilities Index*, *Internal Rate of*

Return, dan *Average Rate of Return*, berikut hasil perhitungannya *Payback Period* (PP) Garuda Optical yaitu selama 1 tahun 10 bulan 6 hari. Hasil perhitungan *Net Present Value* (NPV) Garuda Optical adalah Rp. 584.516.025 dan bernilai positif, sehingga investasi usaha Garuda Optical dinyatakan layak atau dapat diterima. Hasil perhitungan *profitabilities index* (PI) Garuda Optical sebesar $1,864 > 1$. Hasil perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) dari usaha Garuda Optical yaitu 40,162%, maka usaha ini dapat diterima karena nilai IRR lebih besar dibandingkan BI rate yaitu sebesar 5,75%. Hasil perhitungan *Average Rate of Return* (ARR) atau perhitungan rata-rata pengembalian usaha Garuda Optical adalah sebesar 141,204%.

BEP rupiah tahun 2019 adalah Rp. 100.655.738. BEP unit Garuda Optical paket reguler dan paket platinum tahun 2019 adalah masing-masing 1 paket. BEP rupiah tahun 2020 adalah Rp. 85.628.108. BEP unit paket reguler dan paket platinum tahun 2020 adalah masing-masing 1 paket. BEP rupiah tahun 2021 adalah Rp 80.731.449. BEP unit paket reguler dan paket platinum tahun 2021 adalah masing-masing 1 paket.

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia 2018, *Data BI Rate 2018*, Diakses pada 20 Agustus 2018, dari www.bi.go.id.

Bank Indonesia 2018, *Data Rata-Rata Inflasi Tahun 2018*, Diakses pada 6 November 2018, dari www.bi.go.id

Deperindag 2017, *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba*, Jakarta.

Frangky 2016, *Pengantar Manajemen Waralaba*, Indeks, Jakarta.

Harahap, Sofyan 2015, *Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.

Hidayat, Purwana 2016, *Studi Kelayakan Bisnis*, Raja Grafindo Persada, Jakarta..

Kasmir, Jakfar 2012 *Studi Kelayakan Bisnis* (Edisi Revisi), Kencana, Jakarta.

Keningar 2016, *Tahun 2050 Setengah Penduduk Dunia Berkacamata*, Diakses pada 2 Oktober 2018, dari www.liputan6.com.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia 1997, *Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba*, Jakarta